



*Solares de Portugal*

# ***MEMORANDO 2002***

**TURIHAB – Solares de Portugal**  
Praça da República – 4990-062 Ponte de Lima  
Tel: 258741672 / 258931750 Fax: 258741444  
[info@turihab.pt](mailto:info@turihab.pt) <http://www.solaresdeportugal.pt>

O ano 2002 notabilizou-se pelo reforço das parcerias internacionais nomeadamente através do projecto “Europa das Tradições: uma visão Transatlântica”, o incremento do associativismo, a ampliação da rede Solares de Portugal e dos serviços prestados através da CENTER.

## **I – Cooperação Internacional – Rede Europa das Tradições**

No ano 2002, a TURIHAB recebeu o prémio “European Tourism Gold Stars Awards” pelo projecto de cooperação “**Europa das Tradições**”. A TURIHAB é a presidente e promotora desta rede e nessa qualidade, deslocou-se a Berlim, durante a ITB, para a cerimónia de atribuição do prémio promovida pela Associação Europeia dos Jornalistas de Viagem e Turismo – FEDAJT.

A rede Europe Traditionae Consortium foi criada com o objectivo de promover o património e hospitalidade das casas de família da Europa, no entanto notabilizou-se pela capacidade de cooperação e internacionalização das associações envolvidas. Foi fundamental o projecto “**Um destino Turístico Atlântico na Europa das Tradições**” no âmbito do INTERREG II C que teve como objectivo principal o intercâmbio de conhecimentos entre os parceiros e o incremento da rede de alojamento da Europa das Tradições no Espaço Atlântico.

Esta rede permitiu alargar o conceito “**Europa das Tradições**” aos Países de Leste através do programa **Ecos-Ouverture**. Tendo a TURIHAB em conjugação com a CCRN - Comissão de Coordenação da Região Norte, servido de exemplo às regiões que integraram o projecto, nomeadamente a Alemanha (Baviera - Upper-Frankónia), Eslovénia ( Ljubljana), Hungria (Vas County) e fomentado a criação de associações congéneres nestes Países.

Ainda no âmbito do alargamento desta rede, deu-se início, em Janeiro, ao Projecto: “**Europa das Tradições: uma Visão Transatlântica**”, com o apoio do PON – Programa Operacional da Região Norte que objectiva a cooperação entre os Solares de Portugal e os parceiros de diferentes estados do Brasil - PRESERVALE – Rio de Janeiro, AMETUR – Minas Gerais e

ACETER – Ceará responsáveis pela organização duma rede interna de turismo no espaço rural.

Durante os meses de Junho e Julho, foram realizadas visitas de estudo quer em Portugal quer no Brasil, para implementação do projecto. Programaram-se visitas de estudo a diferentes tipos de casas pertencentes a cada uma das Associações por forma a seleccionar e classificar os alojamentos, tendo em vista a organização do produto turístico; organizaram-se reuniões de trabalho e conferências nos três Estados: no Estado do Rio de Janeiro a PRESERVALE organizou o "**II Encontro Luso-Brasileiro de Turismo Rural**", onde foi apresentada uma palestra pelo Presidente da TURIHAB com o título "A rede Europeia e os Solares de Portugal", com a presença de personalidades locais, donos de casas/fazendas, entidades publicas e privadas totalizando 150 participantes; no Estado de Minas Gerais a AMETUR organizou o "**Forúm do Turismo Rural - Brasil / Portugal**", onde foi proferida a palestra "O Turismo no Espaço Rural e o Património – o exemplo dos Solares de Portugal" com a participação 110 entidades publicas e privadas, incluindo donos de casas; no Estado do Ceará, a ACETER organizou as "**I Jornadas de Turismo no Espaço Rural e Natural**" com a participação de 180 convidados. No estado de Pernambuco, a APETURR, organizou um Encontro onde o Presidente da APETURR falou sobre as Acções Empresarias do Turismo Rural em Pernambuco, e o Presidente da TURIHAB falou sobre a Experiência Portuguesa no Turismo Rural, com a presença de entidades publicas e privadas e diversos jornalistas das principais cadeias televisivas e Jornalísticas.

No âmbito do ETC, a TURIHAB organizou visitas técnicas e acompanhamento, participou em reuniões e conferencias, para o alargamento da rede Europa das Tradições, entre as quais se realçam: visita do grupo, de 20 proprietário de Castelos e Casas tradicionais, vindo da Holanda, com o apoio da congénere Erfgoed Logies, e de 70 proprietários vindos de Espanha com apoio da Associação de Proprietários das Casas Históricas Y Singulares para estudo e contacto com a rede Solares de Portugal;

Conferência "*Community policies and mountain areas*", realizada em Bruxelas, onde participou o Presidente da TURIHAB, a convite da Comissão Europeia, para proferir uma palestra "A rede europeia da Europa das Tradições – políticas de desenvolvimento";

Conjuntamente com os parceiros da Europa das Tradições, Wolsey Lodges, Hidden Ireland, Chateau Accueil e Erfgoed Logies, a TURIHAB participou na reunião de Assembleia Geral que se realizou em Londres, no mês de Novembro, durante a feira do World Travel Market.

## *II – Cooperação Nacional*

### *Candidatura ao Lima Digital*

A TURIHAB apresentou uma candidatura ao Lima Digital conjuntamente com a VALIMA, para desenvolver um portal que objectiva: fomentar uma experiência piloto com os Solares de Portugal a desenvolver no Vale do Lima; incrementar a interactividade com a central de reservas e de informações; organizar a rede nacional centralizando a oferta das várias modalidades do TER; fornecer informação detalhada; oferecer às Casas TER a oportunidade de ter acesso à capacidade de oferta e a pacotes turísticos via internet.

### *Protocolos*

Para a promoção e divulgação dos *Solares de Portugal*, promoveram-se protocolos com todas as Embaixadas e Consulados Estrangeiros em Portugal; Associação Sindical de Professores; Associação Portuguesa dos Profissionais de Marketing; Avis – Projectos Especiais; Notinova; Grupo Desportivo Parlamentar; Associação Comercial do Porto; Automóvel Clube de Portugal; PGA – Portugal Airlines; Associação Industrial do Minho; Europcar; Presidência do Conselho de Ministros; Federação Portuguesa de Golfe; Sindicato dos Professores da Região Centro; Grupo Abril, Controljornal; AESE – Escola de Direcção e Negócios; Vodafone; Publituris; Grupo Impala; Clube Nissan; Revista Homem Magazine; VALIMA; Chiado Terrace Films; Evasões.

Mantivemos os protocolos com as entidades:

**Comissão de Coordenação da Região do Norte e Câmara Municipal de Ponte de Lima** – permitiu a criação de condições institucionais e técnicas necessárias à organização e promoção do Turismo no Espaço Rural através de vários programas comunitários, nomeadamente Ecos-Ouverture e PON – Programa Operacional do Norte;

**Fundo de Turismo** – fortaleceu-se a parceria existente, entre os respectivos serviços de informação e esclarecimento no âmbito do QAFIT, tendo se revelado de maior eficácia para a divulgação de novos incentivos e apoio aos nossos associados;

**ICEP – Investimentos, Comércio e Turismo de Portugal** – Foram promovidas várias reuniões com o ICEP, para dar continuidade à promoção dos Solares de Portugal, criando novas formulas de cooperação e incrementando as visitas de operadores e imprensa no âmbito das Delegações do Icep no estrangeiro.

**DGT** – Através deste protocolo foi disponibilizado o acesso à base de dados do Inventário dos Recursos Turísticos (IRT).

**VALIMA / AREALIMA** – estabelecendo uma cooperação estreita e articulada de modo a potenciar os resultados das acções em benefício do TER nomeadamente através de promoções em feiras, documentação, inserção em guias e no passaporte do Vale do Lima.

**Porto Convention Bureau** – Estabeleceu-se este protocolo para a promoção do Porto e Norte de Portugal como destino integrado de Turismo de Negócios em que a oferta é complementada com os Solares de Portugal.

**VINITUR** – Este protocolo de cooperação com a VINITUR permitiu a criação de itinerários com provas de vinho, gastronomia e produtos regionais, promovendo os *Solares de Portugal*, a arquitectura tradicional e o acolhimento.

### **III - ASSOCIATIVISMO**

#### *Admissões e Controlo de Qualidade*

Foram realizadas visitas técnicas a diversas Casas Associadas da TURIHAB com o objectivo de observar as condições actuais das Casas e o seu modo de funcionamento. Simultaneamente foram realizadas várias visitas de inspecção a Casas que manifestaram interesse em se associar à rede Solares de Portugal.

A TURIHAB proporcionou informação a 170 pedidos sobre candidaturas ao Turismo no Espaço Rural (TER), financiamentos para o TER e como se tornar membro da TURIHAB.

Das candidaturas apresentadas associaram-se 5 casas à TURIHAB:

- Casa de Encruzilhada – Ponte de Lima
- Casa de Alda Martha - Coimbra
- Casa da Pedra - Amarante
- Quinta da Eira - Valença
- Casa da Orada - Albufeira
- Quinta dos Figos - Açores

Durante a Assembleia Geral, de aprovação do Plano de Actividades que se realizou no dia 08 de Dezembro, foi apresentado pelo Dr. António Portela da QGI – Gestão de Sistemas de Avaliação da Qualidade, um quadro de normas de referências necessárias para a certificação de qualidade. Na sequência desta apresentação, a Direcção reuniu na Direcção Geral de Turismo com o Director-Geral de Turismo para apresentar uma candidatura ao PIQTUR. No mesmo dia reuniu com o Senhor Secretário de Estado do Turismo na Secretaria de Estado do Turismo para apresentar as novas estratégias desenvolvidas pela TURIHAB e pela CENTER para dinamização do Turismo no Espaço Rural, realçando-se a necessidade de adaptar a legislação às novas exigências do mercado e a importância da promoção das marcas do Turismo, nomeadamente os Solares de Portugal.

#### ***Educativas – Instituições de Ensino e Associações Culturais***

A TURIHAB foi contactada, por 110 instituições de ensino, para fornecer informações sobre TER, Solares de Portugal, Europa das Tradições; para elaboração de trabalhos de investigação de professores e alunos; tendo-se organizado visitas, apresentações e acompanhamento. Realça-se a Escola Superior Agrária de Ponte de Lima, Curso de Engenharia do Ambiente e Recurso Naturais com 16 alunos e um Professor; a Escola Profissional de Esposende com 25 alunos e 2 professores; Escola Profissional Amar Terra Verde -Vila Verde com 16 alunos e 2 professores; Escola Secundária Jaime Cortesão, com 60 alunos e 5 professores; Escola de Hotelaria e Turismo do Estoril, com 40 alunos e 3 professores; Escola de Tecnologia e Gestão de Viana do Castelo, 25 alunos e 3 professores; Universidade de Bournemouth com 30 alunos e 3 professores.

A TURIHAB também disponibilizou informações, organizou visitas e acompanhamento de várias entidades públicas e privadas que se mostraram interessadas em cooperar com a associação e usufruir dos seus serviços. Destaca-se as seguintes visitas: Grupo da Região de Turismo de São Mamede, grupo de 15 pessoas acompanhados do Presidente da Região de Turismo com visita organizada aos Solares de Portugal; Grupo de 25 pessoas, do Curso de Direito da Faculdade de Direito de Lisboa – 1980, apresentação na TURIHAB dos Solares de Portugal e visita organizada; Grupo de Juristas (70 pessoas) da Faculdade de Coimbra do Curso de 1959. Organização de visita com acompanhamento e distribuição de documentação dos Solares de Portugal; Grupo dos Amigos dos Castelos, de Espanha, com organização de visitas com acompanhamento e distribuição de documentação dos Solares de Portugal. Visita publicada na revista espanhola publicitada pela Associação; Grupo da RURALNET – Director da Fundação Catalana per la Recerca – Barcelona; Presidente da Gîtes de França, Sr. Pierre Masson, Presidente do Comité do Departamento de Turismo de Haut Bretagne; Elementos do Júri de avaliação da Comunidade Europeia (Holanda, Inglaterra, Itália, Suécia e Alemanha) para avaliação do projecto Ruralnet. A organização das reuniões, acompanhamento e estadias nos Solares de Portugal ficou a cargo da CENTER. Grupo da Associação Portuguesa dos Amigos dos Castelo, 70 participantes, recepção na TURIHAB e visita aos Solares de Portugal;

### *Conferências e Seminários*

Recebemos 185 convites para participar em reuniões, seminários e feiras a nível nacional e internacional. Das quais se destacam as seguintes conferências:

- **VII Jornadas de Turismo** – Junho, organizado pela Associação Nacional de Jovens Empresários
- **Congresso "Desenvolvimento Sustentável em Áreas de Montanha"** – Setembro, organizado pelo Parque Nacional da Peneda-Gerês;
- **Conferência: “Novas Estratégias para o Turismo”**, Outubro : No Europarque, onde o Presidente da TURIHAB esteve presente a convite da AEP - Associação Empresarial de Portugal para apresentação dos Solares de Portugal como referência para o desenvolvimento do turismo na Região Norte

**Seminário: “Marcas Turísticas – Porto / Norte de Portugal – a marca de um Destino”-**  
Outubro no Porto, organizado pela ADETURN.

**Debate "Perspectivas para o Relançamento da Economia"** – Novembro, debate organizado pela Associação Industrial do Minho.

**Conferência “Norte de Portugal e Galiza, um Património Comum”** - Dezembro: Instituto Camões – Vigo, organizada pela TURIHAB conjuntamente com o Instituto de Camões, Associação Galaico-Portugalense, Confraria do Vinho Verde e Irmandade dos Vinhos Galegos. Esta Conferência foi promovida durante o encerramento da Exposição Solares de Portugal que esteve patente nos meses de Novembro e Dezembro para lançamento das comemorações do vigésimo aniversário da TURIHAB.

#### **IV - Marketing**

##### ***Participação em Feiras e Workshops:***

**BTL – Bolsa de Turismo de Lisboa**, de 23 a 27 Janeiro, os *Solares de Portugal* comemoraram o Douro Património Mundial com a apresentação do livro de aguarelas e desenhos “Retrato do Douro” do pintor John O’Connor. A TURIHAB conjuntamente com a VINITUR proporcionou uma degustação de sabores de vinhos do Porto, queijos e do Bolo Rei dando a conhecer o potencial turístico e eno-gastronómico das diferentes regiões. Foram apresentados painéis da CENTER – Central Nacional de Turismo no Espaço Rural, da rede Europa das Tradições e do projecto “Europa das Tradições: uma visão Transatlântica”. No encerramento actuou o Rancho da Casa do Concelho de Ponte de Lima. O stand foi visitado por 2.500 visitantes, destacando-se as Delegações dos Icep’s acompanhados de Jornalistas e Operadores Turísticos, Delegações do Brasil, Suécia, Dinamarca, Alemanha, Espanha, Holanda, Inglaterra, Canadá, Áustria, Republica Checa, Itália, Suíça; o Ministro da Economia Eng.º Braga da Cruz; Sua Alteza Real D. Duarte, Duque de Bragança; realça-se ainda a visita do Candidato do PSD – Dr. Durão Barroso com toda a comitiva tendo lhe sido oferecido pela Directora de Marketing da TURIHAB o Livro Solares de Portugal.

**Festa do T-Clube:** com a participação de 700 convidados e a animação a cargo do Rancho do Concelho de Ponte de Lima, esta iniciativa proporcionou o envio de 5000 convites pelos mailings da TURIHAB provocando a divulgação dos Solares de Portugal em revistas, na imprensa escrita e falada.

**FITUR – Feira Internacional de Turismo,** Madrid em Espanha, de 30 de Janeiro a 03 de Fevereiro. Presença na FITUR com mesa no *stand* do ICEP. Foram efectuados contactos com várias entidades nacionais e estrangeiras para promoção dos *Solares de Portugal*.

**BIT – Bolsa Internacional de Turismo,** Milão, Itália, de 20 a 24 de Fevereiro, com mesa no *stand* do ICEP, foram realizadas várias reuniões com operadores e agências de viagem e assim como com a imprensa italiana.

**ITB –** De 16 a 20 Março em Berlim. Estive presente com uma mesa no *stand* do ICEP para promoção junto dos operadores e agências de viagem.

**TUR – Bolsa de Turismo de Gotemburgo,** Suécia de 22 a 25 Março, Estive presente com uma mesa no *stand* do ICEP para promoção junto dos operadores e agências de viagem.

**WTM – World Travel Market –** realizada em Londres de 11 a 14 de Novembro. Presença dos *Solares de Portugal*, com uma mesa no *stand* do ICEP, durante esta feira organizou a reunião da Europa das Tradições.

#### ***Educacionais ICEP / Imprensa / Operadores Turísticos***

As delegações dos ICEP tiveram uma acção importante na divulgação dos Solares de Portugal. O ICEP como entidade oficial que promove o Turismo no estrangeiro, proporcionou visitas de operadores turísticos e de jornalistas aos Solares de Portugal: Icep da Bélgica: agentes de viagens da “Ticket BBL” , Mr. Stephan Stassart e Mme Lidia Dekens; da “Wasteels”, Mr. Elhosni e Mrs Lamrini; da “VTB – VAB”, Mr. Steven Van Heels e Mrs Boogaerts; da “Spillemaeckers”, Mrs Lippens e Mrs Smeyers; Revista “Golfe” – Jornalista Nadine Schutte; Icep Holanda: Jornalista Sr. André Nuyens e fotografo Sr. R. Ligthart da Revista “Noorderpers”; Icep Porto: visita de 5 elementos da Imprensa Polaca acompanhados

por um técnico do Icep da Polónia; Icep Suécia: Jornalista Sr. Jan Ohlsson da Revista “Travelnet Magazine”; Icep Frankfurt: Jornalista Sr. Martin Gremmelspacher da Revista “Golf Guide”; Icep Holanda: Jornalista Hans Bouman e o fotografo Martin Kers da Revista “Reisen”; Icep Holanda: Jornalistas Mr. Hans Zegers, Mr. Chris Muyres e Mrs Olga Serrarens da Revista “Living”; Icep Porto/ Icep Suíça – Grupo de Agentes da “Swiss Airlines”

Foram realizadas visitas educacionais de jornalistas, repórteres e fotógrafos, que contactaram directamente a TURIHAB, das quais se destacam: o Jornalista Inglês da Revista “Spirral Guide” , Tom Kelly; da Alemanha a jornalista Eva Missler do “Guia turístico “Baedeker”; o grupo da Mandala Produções; a jornalista do “Sunday Times” Annabel Thorpe; fotografo Roger Day ( para fazer o levantamento fotográfico das casas novas); o Jornalista Joaquim Fernandes do “Correio da Manhã” para a realização de uma campanha de divulgação do Turismo rural; entre outros.

### *Educacionais – Operadores*

Da visita de operadores turísticos e agentes de viagens resultam, na maior parte das vezes, a celebração de contratos, tendo como finalidade melhorar a taxa de ocupação das casas. Destacam-se as seguintes educacionais: Austrália - Ibertours Travel; Reino Unido – Magic Travel Group, Something Special e Simply Portugal, Vintage Travel, Travellers’Way, Inns of Spain; Bélgica – Sylvae Tours Caractere; Atlas Reisen; Suécia – Greenways travel; Itália – Allegro Tour, Pandora Tours; Holanda – SNP, Europa Exclusief; Wolf Portugal Travel; EUA – Wilderness Travel; Portugal – Intervisa, Portimar – Porto, Galtour – Algarve; Domitur – Algarve; Abreu – Lisboa, Agente de Viagens Vila Verde, Worldtravel Turismo Cruzeiro.

### *Campanhas de Promoção*

A TURIHAB, durante o ano 2002, realizou campanhas de promoção com:

**Banco Espirito Santo – Gestores BES** – foram atribuídos fins-de-semana com condições especiais aos gestores do Banco Espirito Santo.

**Crediflash** – campanha de promoção em conjunto com a Crediflash para a atribuição do Cartão VIP – *Solares de Portugal* aos clientes.

**American Express** – Campanha de promoção com ofertas especiais aos clientes da American Express.

**Marconi** – Campanha de promoção que consistiu na atribuição de vouchers aos clientes da Marconi;

**Revista “Revue Golf”** - Campanha de promoção em colaboração com a revista belga com a publicação dos *Solares de Portugal*, para distribuição junto do mercado belga, e dirigida a um publico específico.

**Revista “Villas e Golfe”** – Campanha de promoção com a publicação da CENTER e dos Solares de Portugal, para o mercado direccionado ao golfe.

**Revista Olimar** – Comemoração dos 30 anos, com página de publicidade dos Solares de Portugal e da CENTER dirigido ao mercado alemão.

**Panavideo** – Durante o ano efectuou filmagens em várias casas para o programa “Navigator” da TAP “Portugal Hospitaleiro”, tendo contribuído para uma divulgação muito positiva dos Solares de Portugal.

## **VII - Canais de Distribuição**

### ***Material Informativo***

Produzido no âmbito do projecto Ecos-Ouverture, o *Mapa de Alemanha*, para promoção das casas associadas da região da Baviera e contendo todos os contactos das diferentes associações. Com a apresentação da rede Europa das Tradições e os contactos da TURIHAB – Solares de Portugal. Tiragem de 5000 exemplares.

**Brochuras A4 Solares de Portugal** – foi produzido prospecto de tamanho A4 com imagens dos Solares de Portugal, das casas novas associadas e a listagem de todas as casas associadas, com uma tiragem de 15.000 exemplares

**Reprodução de Cd-Roms** – com imagens dos Solares de Portugal;

**Dossiers Técnicos**– foram produzidos dossiers com fichas técnicas para Operadores Turísticos e Jornalistas.

**Convites para a Exposição Solares de Portugal** - produção de 2.500 convites;

**Envelopes e Papel de Carta**- 10.000 exemplares de cada.

### **Painéis para Exposição Solares de Portugal**

*“Nos vinte anos da TURIHAB, viva a tradição e parta à descoberta dos Solares de Portugal.”* Painéis para a exposição fotográfica dos **Solares de Portugal** que esteve patente no Instituto Camões, Delegação de Vigo, por forma a uma maior divulgação junto do mercado espanhol.

### ***Distribuição de Brochuras / CD-ROM***

Foi realizado um mailing para todos os Operadores Turísticos, Agências de Viagem e Imprensa. Através do ICEP foram enviados para todos os mercados estrangeiros 10.000 listas de capacidades e 5.000 prospectos.

A nível nacional foram distribuídos por feiras, conferências, seminários, outros eventos culturais 3 500 e para educacionais (reuniões, visitas, imprensa, escolas, universidades) 3 000. A nível internacional para feiras, conferências, seminários, outros eventos culturais 1 500, em mailings 1 000, educacionais (reuniões, visitas, imprensa, universidades) 1 000.

Foram distribuídos 500 CD-ROMS dos **Solares de Portugal**.

Os **Solares de Portugal** foram publicados em 40 brochuras de Operadores Turísticos, foram publicados 70 artigos em Jornais e Revistas nacionais e estrangeiras. A nível nacional destacamos: Falcão do Minho “Solares de Portugal recebe Xanana Gusmão”; Correio de Cerveira “BTL 2002”; Correio do Minho “Aldeias de Portugal são potenciadas em Lisboa”;

Cardeal Saraiva “Europa das Tradições em busca das rotas limianas”; Alto Minho “Solares de Portugal mantêm Preços”; Vianense “Vale do Lima apresenta Candidatura ao programa Lima Digital”; Casas de Portugal “ Minho de Estorãos”; o Primeiro de Janeiro “Inauguração da Casa da Eira”; Rasgos “Turismo Rural sem fronteiras, Quintas e Herdades”; Portugal 2002 “Casas Senhoriais recebem turistas”; Alto Minho “Casa da Eira nos Solares de Portugal”; Falcão do Minho “20º aniversário, Exposição Solares de Portugal”; Rasgos “ História e Natureza em Turismo de Qualidade” e “Casas com Requite e Tradição”; Alto Minho “ Turismo rural alto-minhoto encanta estrangeiros” e o Publico “ Galiza tira partido do exemplo português no turismo de habitação”.

A nível internacional, destacamos: Jornal do Brasil “ Invasão Lusa”; Revista FL Times, st. Petersburg “Portugal’s great green valley”; Revista Reizen “ Norte de Portugal”; Atlantico Diário “ Muestra gráfica de Solares de Portugal”; Atlantico Diario “ Veite años dedicados al turismo no espaço rural”; Faro de Vigo “ Em nome de turismo rural”; Jornal do Brasil “ Forum no Brasil”; Revista Revue Golf “ Golfe e Turismo de habitação”; Revista Fundacion de Casas Históricas e Singulares “ La visita cultural de la asociacion de propietarios de casas históricas e singulares”.

## **Comunicações**

Foram recebidos 23.000 emails, enviados 15.000 emails com informação sobre os Solares de Portugal. Durante este ano deu-se maior relevo a este meio de comunicação tendo sido enviadas todas as notas de imprensa, modelo circular, para as diferentes revistas, jornais, rádios e televisões totalizando 7.500 emails.

Por fax foram recebidos 2.950 e enviados 4.250. Correspondência recebida 2.500 e foram efectuados 10.500 envios incluindo envio de reservas e circulares para as casas. Via telefone realizaram-se 10.000 comunicações, 4.500 recebidos e 5.500 efectuados.

## Internet

A Internet é uma forma de promoção e comercialização cada vez mais importante, atendendo a esse facto a TURIHAB e a CENTER apostaram fortemente nesta área, através da indexação dos websites nos principais motores de busca, nacionais e internacionais e através de uma melhoria da navegabilidade e acesso à informação nos sites. Essa aposta como podemos verificar no gráfico 1, traduziu-se num aumento considerável de visitas aos sites que promovem os *Solares de Portugal*. Principalmente no caso do site [www.turihab.pt](http://www.turihab.pt) que em média quadruplicou o número de acessos em relação ao ano transacto, registando em 2002 uma média de visitas mensal superior a 7300. Verificou-se também um significativo aumento dos pedidos de reserva via Internet, e um aumento do tempo de consulta do site.

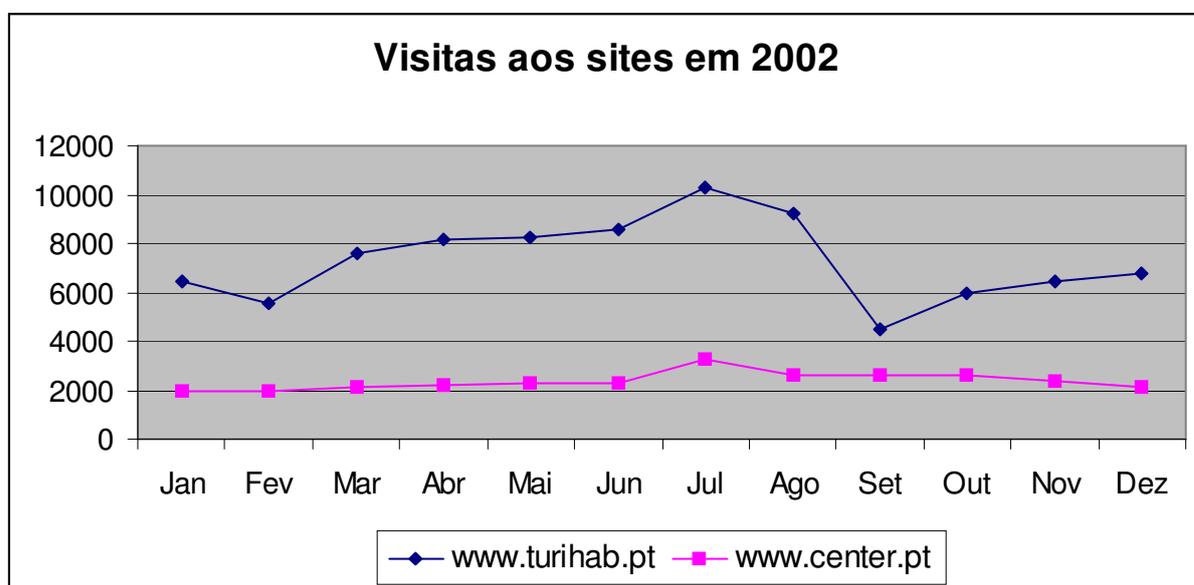


Gráfico 1 – N.º de acessos aos sites da TURIHAB e da CENTER em 2002

De salientar ainda que é através da Internet que recebemos cerca de 75% dos pedidos de informação e brochura, muitos deles que se traduzem posteriormente em reservas para os *Solares de Portugal*. Foram registados 1200 pedidos de reservas no site [www.turihab.pt](http://www.turihab.pt)

## Evolução dos Preços

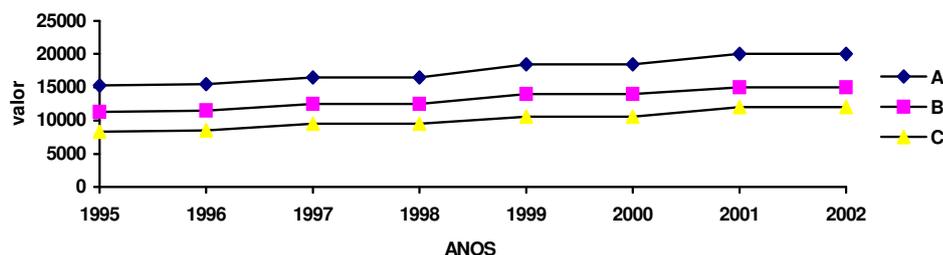


Gráfico 2 – Evolução dos preços nos *Solares de Portugal*

Como se pode observar, os preços praticados nas casas mantiveram-se iguais ao ano de 2001. Este facto poderá ter ajudado no ligeiro aumento da taxa de Ocupação.

## V - CENTRAL DE RESERVAS

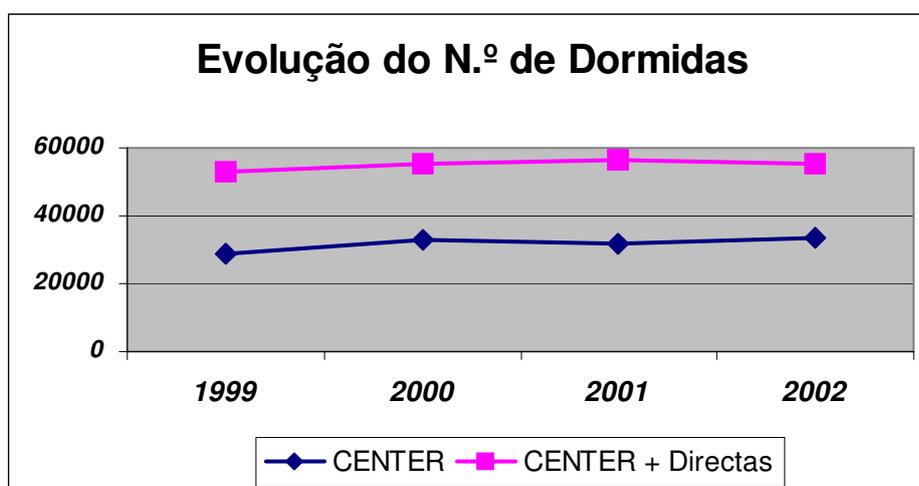


Gráfico 3 – Evolução do número de Dormidas

O número de dormidas nos *Solares de Portugal* entre 1999 e 2002 aumentou ligeiramente. Se entre 1999 e 2000 o aumento verificado foi significativo, verificou-se um ligeiro decréscimo em 2001. No ano de 2002 verificou-se um significativo aumento das reservas através da CENTER - Central Nacional de Turismo no Espaço Rural, diminuindo ligeiramente o número de dormidas feitas directamente às casas. A CENTER representa já mais de 60% da ocupação total das casas.

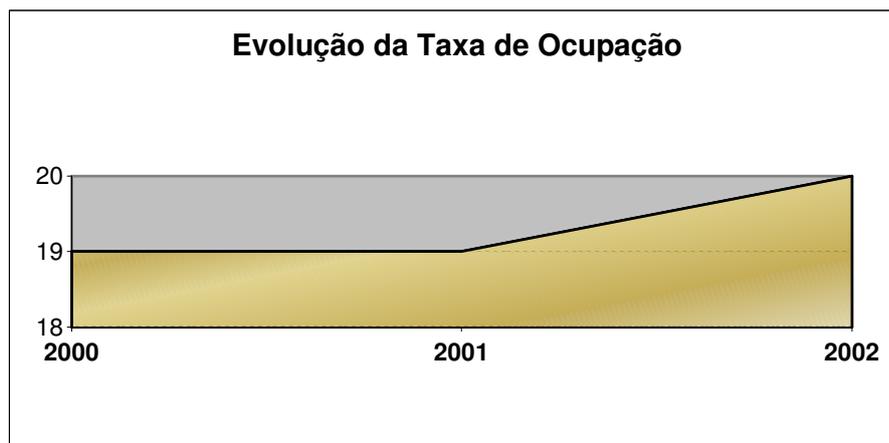
**TAXA DE OCUPAÇÃO**

Gráfico 4 – Evolução da Taxa de Ocupação total dos *Solares de Portugal* nos últimos três anos

Comparando os dados apresentados com os dos dois últimos anos (gráfico 4) pode-se observar um aumento da taxa de ocupação dos *Solares de Portugal* atingindo a taxa total de 20%.

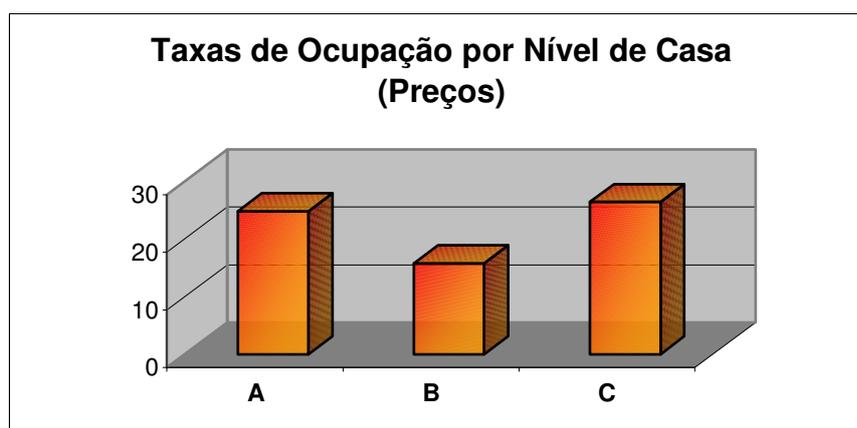


Gráfico 5 – Taxa de Ocupação por Nível de Casa em 2002

Como se pode verificar pelo gráfico 5 as Casas de nível C são as que conseguem uma maior taxa de ocupação, devendo-se este facto em grande parte ao menor custo da estadia nas mesmas.

As casas de Nível A registaram uma taxa de ocupação superior ao Nível B devendo-se essencialmente às diversas campanhas promocionais em que os hóspedes usufruem de ofertas de empresas (não tendo que pagar por isso).

O Nível B é o que apresenta valores mais baixos, facto de ser o nível com maior capacidade de camas, representando cerca de 70% da capacidade total dos *Solares de Portugal*.

**OCUPAÇÃO POR ENTIDADE**

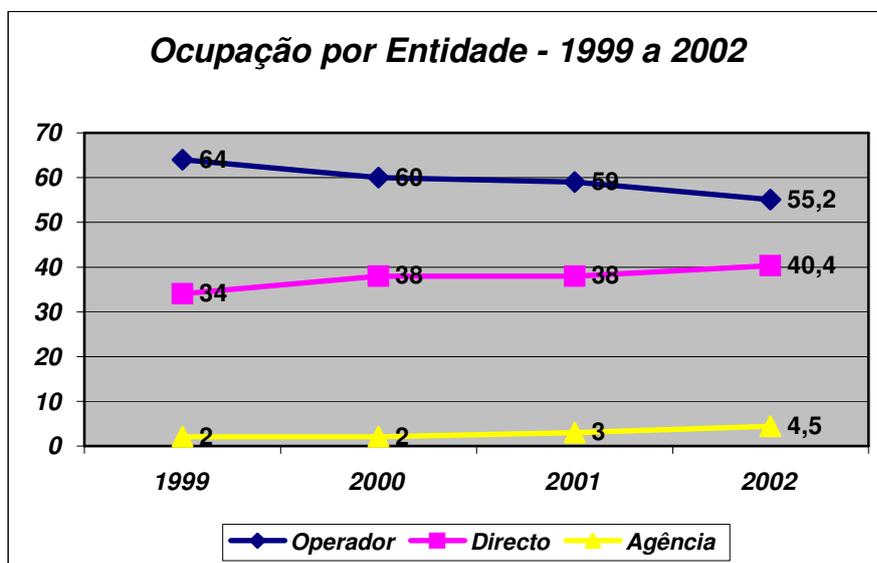


Gráfico 6 – Comparação do peso de cada uma das entidades nas reservas efectuadas através da CENTER

Analisando a evolução dos dados relativos à ocupação por entidade nos últimos anos (Gráfico 6) podemos verificar que tem ocorrido um ligeiro decréscimo do peso dos operadores turísticos, tendo no entanto esse decréscimo, sido compensado pelo aumento do peso dos clientes directos e das Agencias. De salientar que o aumento dos clientes directos se deve fundamentalmente à aposta na Internet.



Gráfico 6 – Ocupação por entidade em 2002

No que respeita à ocupação por entidade (Gráfico 6), o grosso das reservas efectuadas são ainda da responsabilidade dos operadores turísticos, reflectindo um esforço efectuado pela CENTER em promoção e pela contratação. É de realçar que as agencias de viagem tem angariado posicionamento, passando a representar 4,5% do volume total

De salientar ainda o aumento significativo do numero de reservas efectuadas por clientes directos tendo contribuído muito para esse facto o recurso às novas tecnologias, onde sobressaem os Web sites com a promoção dos *Solares de Portugal*, o cartão Solares de Portugal e campanhas e protocolos com várias entidades, nomeadamente Bancos.

### OCUPAÇÃO POR MERCADOS

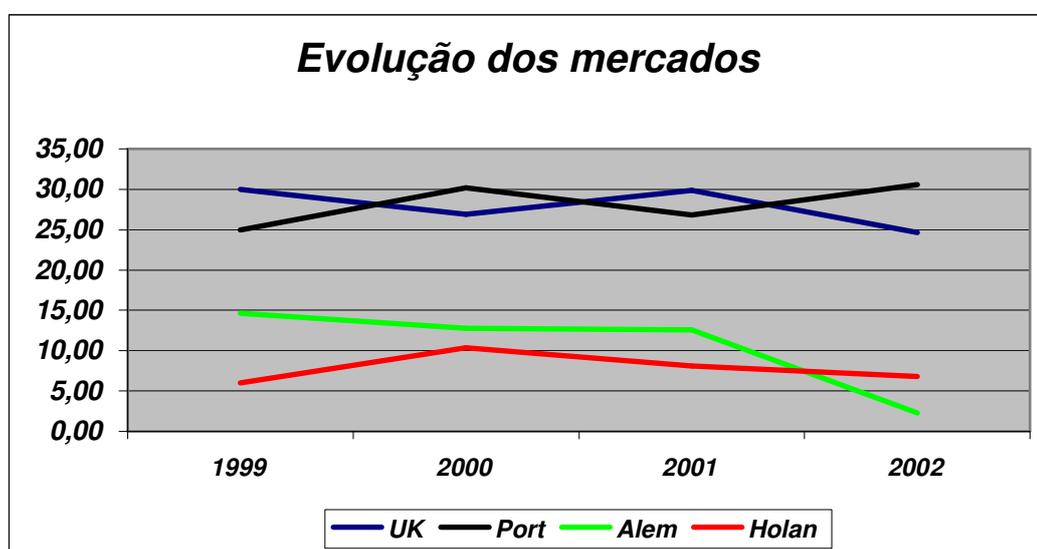


Gráfico 7 – Evolução dos mercados de proveniência dos clientes dos *Solares de Portugal*

Se verificarmos a evolução dos principais mercados nos últimos anos (gráfico 7) vemos que o mercado Português e o Inglês tem vindo a trocar de posições e alternadamente a liderar a tabela. O mercado Alemão mantinha o 3º lugar à vários anos, registando-se em 2002 uma queda brutal representando apenas 2,32%. O mercado Holandês manteve-se em 4º lugar com 6%.

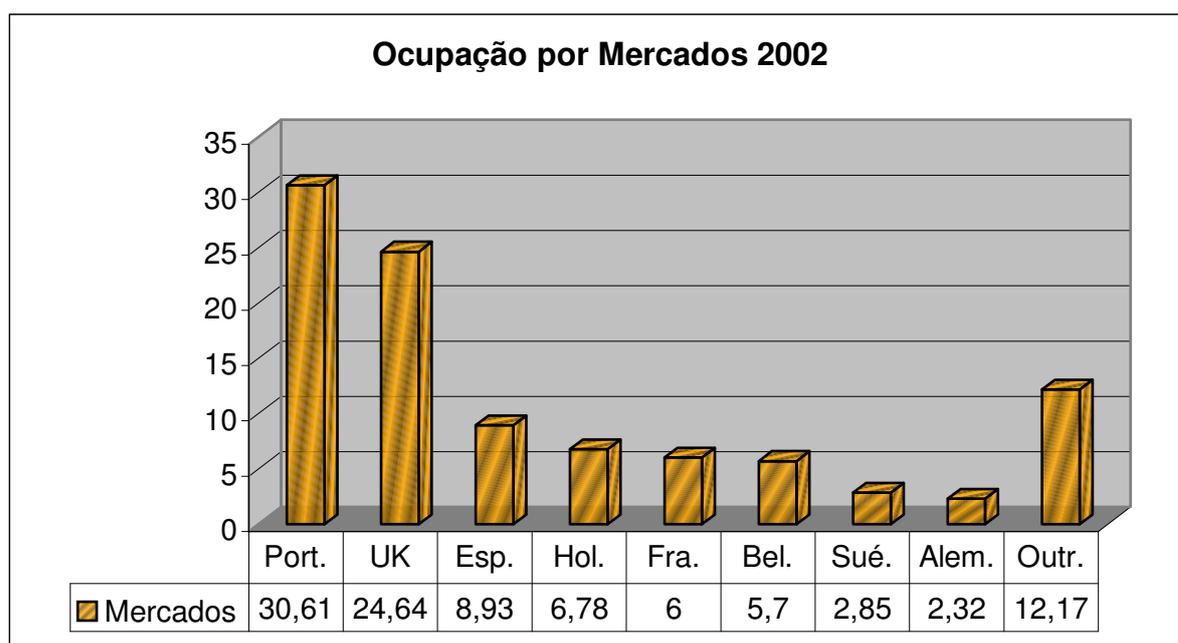


Gráfico 8– Ocupação por Mercados de origem dos clientes em 2002

No que respeita à ocupação por mercados em 2002 (Gráfico 8), de realçar a recuperação do primeiro lugar por parte do mercado Português, com 30,61%, que no ano anterior era ocupado pelo mercado Inglês, que desceu cerca de 3% em 2002.

Pela análise deste gráfico podemos ainda ver que se verificou um aumento significativo do mercado Espanhol, que é já o terceiro mais importante, devendo-se realçar que se tratam de clientes directos.

De realçar ainda o peso do mercado Sueco que imergiu em 2002 é já responsável por 2,85% das reservas. Isto deve-se ao esforço de contratação e promoção da CENTER que desenvolveu uma campanha dirigida a este mercado.

De destacar ainda no que respeita ao mercado Europeu, logo a seguir à Alemanha, a Itália, a Noruega, a Dinamarca, a República Checa, a Polónia e a Suíça.

No que diz respeito ao mercado não Europeu de registar a progressão do mercado Australiano, Canadiano e Norte Americano, devendo-se este facto em grande parte á aposta nos websites dos *Solares de Portugal*.

## OCUPAÇÃO MENSAL

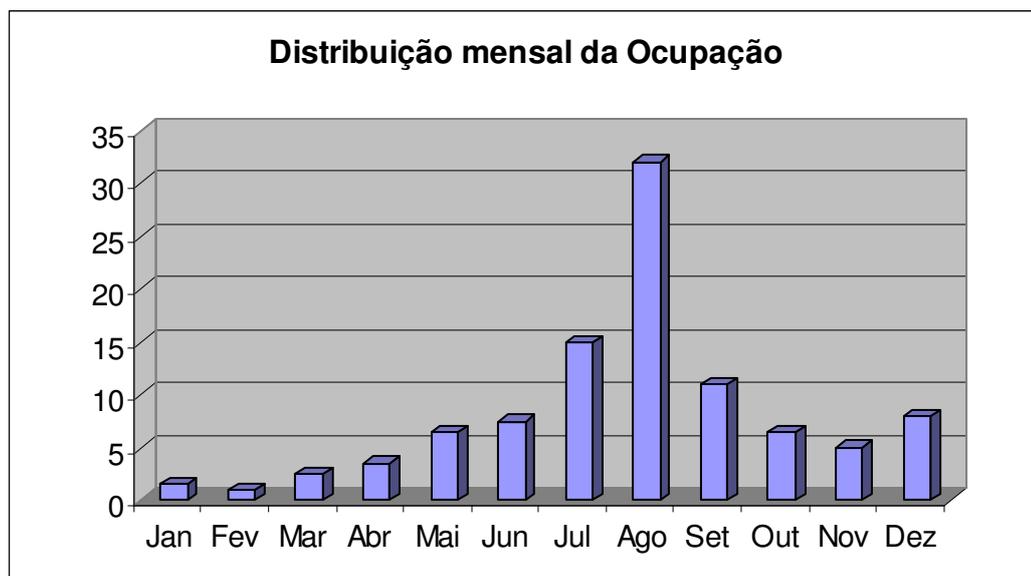


Gráfico 9 – Taxa de Ocupação mensal em 2002

Um dos principais problemas do sector turístico é sem duvida a sazonalidade. Também os *Solares de Portugal* são afectados. Pela análise do gráfico 13 podemos observar, que os meses com maior taxa de ocupação são os meses entre Junho e Setembro, atingindo o pico no mês de Agosto.

Pela análise do gráfico podemos observar que os meses com maior taxa de ocupação são os meses entre Junho e Setembro, atingindo o pico no mês de Agosto. No entanto o facto dos *Solares de Portugal* terem desenvolvido vários acordos e protocolo, com entidades para dinamizar os meses de época baixa começam a dar resultados, verificando-se já um aumento, progressivo, da ocupação nos meses de Maio a Junho e de Setembro a Dezembro. Também os Websites tem contribuído para diminuir a sazonalidade.

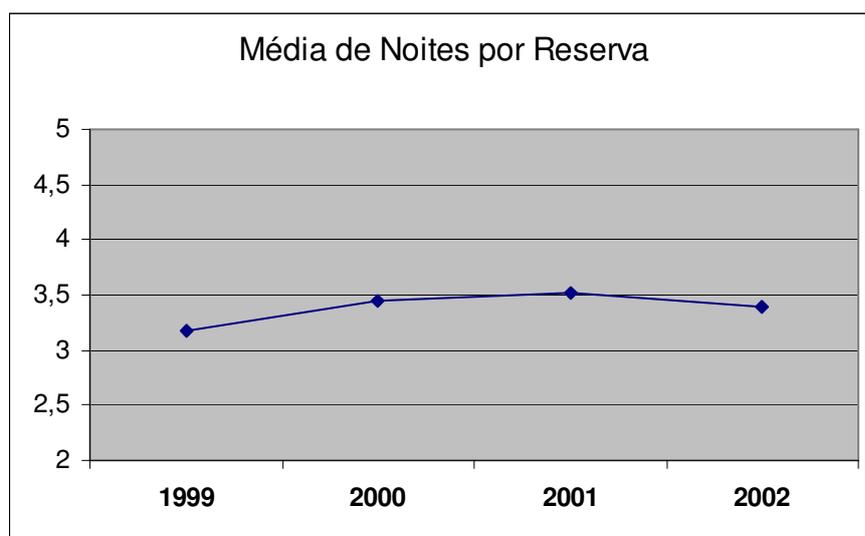
**MÉDIA DE NOITES POR RESERVA**

Gráfico 10 – Média de noites por reserva

No gráfico 10 respeitante à média de noites por reserva verificou-se que o mínimo de 3 noites é assegurado, embora se tenha registado uma pequena diminuição de 3,5 para 3,4. Este facto é reflexo do maior peso do mercado português na ocupação dos Solares de Portugal, uma vez que as estadias dos portugueses são normalmente de Fim de Semana (2 noites).

**Realçamos durante 2002:**

- Prémio “European Tourism Gold Stars Awards”, atribuído pela FEDAJT pelo projecto de cooperação “**Europa das Tradições**”;
  
- Inclusão dos *Solares de Portugal* no novo sistema de reservas *Centernet*;
  
- Produção de uma Exposição fotográfica itinerante dos *Solares de Portugal*;
  
- Conclusão dos Projectos *Ecos-Ouverture* e INTERREG II C. Início do projecto “*Europa das Tradições: uma visão transatlântica*” Início o projecto “Europa das Tradições – Uma Visão Transatlântica”;
  
- Lançamento em Vigo das comemorações do vigésimo aniversário da TURIHAB – *Solares de Portugal*

Com referência final um agradecimento a todas as entidades públicas e privadas que têm cooperado na organização do produto turístico – *Solares de Portugal* e na acção que a TURIHAB tem empreendido.